



Seminarium

**Jak zdobyć rynki
zagraniczne poprzez
udział w zamówieniach
publicznych organizacji
międzynarodowych?**

17 listopada 2022
godz. 9:30-13:30

Zostań globalnym dostawcą ONZ i armii USA stacjonującej w Polsce!

Agencja Rozwoju Pomorza S.A. zaprasza na organizowane w ramach projektu Pomorski Broker Eksportowy seminarium pt. „Jak zdobyć rynki zagraniczne poprzez udział w zamówieniach publicznych organizacji międzynarodowych?”, które odbędzie się 17 listopada 2022 roku w Gdańsku w godzinach 9:30-13:30.

Wachlarz poszukiwanych przez organizacje międzynarodowe towarów i usług jest bardzo szeroki, a podmioty ubiegające się o udzielenie zamówienia mają szansę na zdobycie wiarygodnego klienta. Najwięcej zrealizowanych projektów w 2020 roku dotyczyło IT, transportu, żywności, paliw i budownictwa. Podczas seminarium przedstawiony zostanie proces ubiegania się o zamówienia Organizacji Narodów Zjednoczonych i Armii Stanów Zjednoczonych stacjonującej na terenie RP.

Organizacja Narodów Zjednoczonych

Zamówienia zlecane przez ONZ wzrosły w 2021 roku do rekordowego poziomu. Całkowity wolumen osiągnął 29,6 mld dolarów, co oznacza wzrost o ponad 32% w porównaniu z rokiem 2020. Z całości 59,0 procent, czyli 17,4 miliarda dolarów, stanowiły zamówienia towarów, natomiast 41,0 procent, czyli 12,1 miliarda dolarów, dotyczyło usług.

Armia USA

W 2021 r. wartość kontraktów zrealizowanych przez polskie firmy na rzecz armii amerykańskiej w Polsce wyniosła ponad 325 milionów dolarów. W 2022 r., w związku z wojną w Ukrainie, wartość zleczanych kontraktów w zależności od branży wzrosła od kilku do kilkunastu razy.

Każdy z uczestników seminarium otrzyma drogą mailową krótkie kompendium wiedzy z zakresu przedstawionego podczas seminarium.

Gdzie i kiedy?

Agencja Rozwoju Pomorza, Gdańsk, Al. Grunwaldzka 472D, 17 listopada 2022, godz. 9:30-13:30

9.30-9.40

Powitanie

Katarzyna Matuszak-Dzierżyńska, Dyrektor Działu Rozwoju Przedsiębiorczości, Agencja Rozwoju Pomorza S.A.

9.40-10.25

Wprowadzenie do rynku zamówień publicznych rządu federalnego Stanów Zjednoczonych Ameryki / kontrakty na rzecz armii amerykańskiej w Polsce:

- omówienie rynku zamówień publicznych rządu federalnego USA w Polsce/kontrakty na rzecz US ARMY w Polsce,
- omówienie wysokości budżetów za poprzedni rok – wzrost wydatków na kontrakty zlecane w bieżącym roku,
- omówienie statystyk zakupowych – w jakich branżach jest najwięcej zamówień,
- zakupy w związku z wojną w Ukrainie.

Adam Durka, Dyrektor ds. Rynków Międzynarodowych, Atlantic Contract

Robert Kłosowski, Senior Manager ds. Rynków Międzynarodowych, Atlantic Contract

10.25-10.40

Przerwa

10.40-11.25

Uzyskanie statusu oficjalnego dostawcy USA / Certyfikacja – pozyskiwanie i realizacja kontraktów:

- wymogi prawne i procedury rejestracyjne/przeprowadzenie certyfikacji – wobec przedsiębiorców w ramach rynku federalnego USA,
- specyfikacje dotyczące przedmiotu zamówienia przy kontraktach zleczanych przez USA,
- pozyskiwanie kontraktów w ramach rynku federalnego USA,
- rozliczanie zrealizowanych kontraktów,
- prawne aspekty współpracy polskich przedsiębiorców z rządem USA,
- preferencje podatkowe wobec polskich przedsiębiorców.

Adam Durka, Dyrektor ds. Rynków Międzynarodowych, Atlantic Contract

Grzegorz Łopata, Wiceprezes Zarządu, Atlantic Contract

11.25-11.40

Przerwa

11.40-12.25

Wprowadzenie do rynku zamówień publicznych ONZ:

- omówienie rynku zamówień publicznych ONZ z uwzględnieniem poszczególnych agencji,
- omówienie wysokości budżetów za poprzedni rok,
- wzrost wydatków na kontrakty zlecane w bieżącym roku,
- omówienie statystyk zakupowych – w jakich branżach jest najwięcej zamówień,
- zakupy ONZ w ramach programów pomocowych na rzecz Ukrainy.

Beata Zielińska, Manager ds. Klientów Strategicznych, Atlantic Contract

Grzegorz Łopata, Wiceprezes Zarządu, Atlantic Contract

12.25-12.40

Przerwa

12.40-13.25

Uzyskanie statusu dostawcy ONZ przez pozyskiwanie i realizacja kontraktów na rynku ONZ:

- wymogi prawne i procedury rejestracyjne – wobec przedsiębiorców w ramach rynku ONZ,
- specyfikacje dotyczące przedmiotu zamówienia przy kontraktach zleczanych przez ONZ,
- pozyskiwanie kontraktów w ramach rynku ONZ,
- rozliczanie kontraktów zleczanych przez ONZ.

Beata Zielińska, Manager ds. Klientów Strategicznych, Atlantic Contract

13.25-13.30

Zakończenie spotkania

Prelegenci



ADAM DURKA – DYREKTOR DS. RYNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH

W ATLANTIC CONTRACT odpowiada za pozyskanie, nawiązywanie relacji biznesowych i kontakty handlowe ze strategicznymi Klientami, obecnymi jak i potencjalnymi dostawcami na rynek Federalny USA, NATO oraz ONZ. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej oraz Uniwersytetu Warszawskiego. Manager Sprzedaży i Zarządzania z ponad 25-letnim doświadczeniem. Pracował dla międzynarodowych liderów rynkowych takich jak SABMiller, PepsiCo, Grupa L.D.C. gdzie odpowiadał m.in. za rozwój nowych rynków, Klientów oraz szkolenie i podnoszenie kompetencji podległych Zespołów.



ROBERT KŁOSOWSKI – SENIOR MANAGER DS. RYNKÓW MIĘDZYNARODOWYCH

W Atlantic Contract odpowiedzialny za nawiązywanie relacji biznesowych i działania wykonawcze ze strategicznymi klientami – dostawcami na rynkach Federalnym USA, NATO i ONZ. Jako podpułkownik, kierował ochroną Prezydentów RP, Ambasad RP w Rzymie i Paryżu oraz Kwaterze Głównej NATO w Brukseli. Odznaczony złotym medalem Zasługi dla Pokoju ONZ. Odznaczony również przez rządy USA oraz Japonii. Pasjonat sztuk walki – instruktor Combat Israeli/Krav Maga, Mastro Defence System Savate - FR. Instruktor strzelania taktycznego, instruktor Guard Protection, instruktor Comander Guard Protection.



GRZEGORZ ŁOPATA – WICEPREZES ZARZĄDU ATLANTIC CONTRACT

Radca prawny, Wiceprezes Zarządu ATLANTIC CONTRACT – odpowiedzialny za rozwój współpracy polskich przedsiębiorców z instytucjami międzynarodowymi (ONZ, NATO/rynek federalny USA). Od 2010 r. prowadzi Kancelarię Prawną Ars Legis, w której zespół prawników specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorców oraz w zamówieniach publicznych – w ramach polskiego systemu prawa jak i w ramach systemów zamówień organizacji międzynarodowych. Posiada szerokie doświadczenie jako trener z zakresu szeroko rozumianego prawa gospodarczego i administracyjnego. Wykładowca Wyższej Szkoły Ekologii i Zarządzania w Warszawie. W okresie 2014-2022 prowadził szereg szkoleń na rzecz Ministerstwa Sprawiedliwości, Ministerstwa Spraw Wewnętrznych oraz dla Ministerstwa Rozwoju i Technologii.



BEATA ZIELIŃSKA – MANAGER DS. KLIENTÓW STRATEGICZNYCH

W ATLANTIC CONTRACT zajmuje się zarządzaniem procesami z obszaru rejestracji do systemów zamówień publicznych: Federalnego USA, NATO i ONZ, zarządza zadaniami z zakresu weryfikacji dokumentacji finansowej i formalno-prawnej klientów. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w zakresie administracji, obsługi przetargów komercyjnych oraz publicznych w różnych sektorach gospodarki i biznesu w kraju i zagranicą, od 10 lat jest także audytorem wewnętrznym. Absolwentka Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Padwie.

Zgłoszenia

Zgłoszenia do 14 listopada 2022
za pośrednictwem formularza na stronie
www.brokereksportowy.pl.
Udział w spotkaniu jest bezpłatny.

Informacje

Jolanta Carkowska
e-mail: jolanta.carkowska@arp.gda.pl
tel. +48 609 000 250